



# Export do Japonska? Co je dobré vědět...

# Obsah prezentace

- 1) Představení Nissin Corporation a Nissin Europe s.r.o.
- 2) Specifika japonských firem
- 3) Export do Japonska a jeho úskalí
- 4) Prostor pro dotazy a diskuze

# 1. Představení Nissin Corporation a Nissin Europe

# Overview – Nissin Corporation

---

- Company name Nissin Corporation / 和文 日信商事株式会社
- Headquarter 1-23,Nishinomiya-hama,Nishinomiya, Hyogo prefecture, Japan
- Representative President: HISASHIGE AOKI
- Establishment 11<sup>th</sup> April, 1949
- Employees About 220 employees
- Business Distribution and Import-Export business
- Main products Industrial machinery / Chemicals / Paint  
Industrial Materials / Electronics Materials



# Overview - Nissin Europe s.r.o.

---



- ❑ Company name      Nissin Europe s.r.o.
- ❑ Establishment      2002
- ❑ Address            Kavčí Hory Office Park, Na Hřebenech II 1718/10,  
140 00 Praha 4, Czech Republic
- ❑ TEL                 +420 226-209-035/036 (Czech/English)  
+420 226-209-037 (Japanese)
- ❑ Business           Import / Export of industrial machinery, paint, chemical products
- ❑ Customers         Mainly Japanese companies located in Czech

# Global Sales Offices

## ■ 12 global sales offices

### Europe

- Prague, Czech Republic

### South East / South Asia

- Bangkok, Thailand
- Jakarta, Indonesia
- Hanoi, Vietnam
- Sri City, India

### East Asia

- Shanghai, China
- Shenzhen, China
- Hongkong, China
- Taipei, Taiwan
- Seoul, Korea

### North America

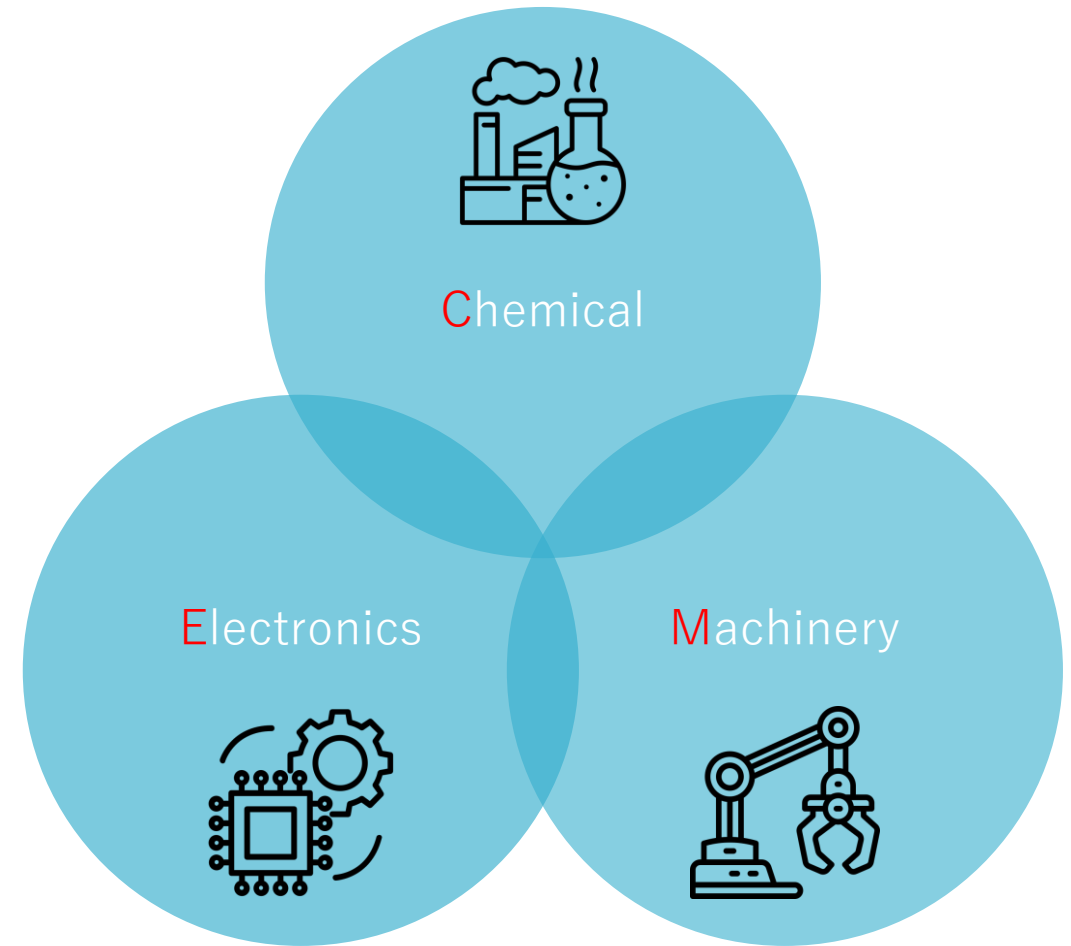
- Houston, USA
- San Luis Potosi, Mexico

# Business area

---

## Trusted Industrial Partner Since 1949

- Founded in 1949 as a specialist in industrial coatings
- Long-term partner to manufacturers across heavy industry, electronics, and mobility
- Expanded portfolio: machinery, equipment, components, electronic materials, RFID
- **On-site focused approach** supporting customers' manufacturing operations



## 2. Specifika japonských firem

# Specifika japonských firem

- dlouhověkost a udržitelnost (老舗 šinisé)
  - až 33 000 firem s historií více jak 100 let
  - několik set s historií i 500 let
- specifická struktura a vazby (系列 keiretsu a 総合商社 sóša)
  - Keiretsu: Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo,
  - Sóša: Itóčú, Marubeni, Nissin

# Specifika japonských firem

- řízení a rozhodování:
  - systém (稟議書 ringišo) rozhodování odspodu nahoru
  - nemawaši (根回し) předběžné projednání
- filozofie kvality a procesů
  - neustálé zlepšování (改善 kaizen)
  - řemeslná dokonalost (物作り)

# Specifika japonských firem

- nedostatek mladých zaměstnanců
- požadavky mladá generace na work/life, výši mzdy a flexibilitu
- průměrná mzda 340 600JPY (cca 46 000CZK) v roce 2025
- stoupající náklady provozů (hlavně energií)
- inflace, velmi slabá měna
- pokročilý věk vysokého managementu (年功序列)
- tradiční způsoby práce: faxy, razítka, platební šeky

## 3. Export do Japonska a jeho úskalí

# Export do Japonska a jeho úskalí

- Nutné se připravit na:
  - silný konzervatismus a nedůvěru
  - nejprísnější kritéria na kvalitu, spolehlivost a obchodní etiketu
  - dlouhodobé rozhodovací procesy (měsíce i roky)
  - nezbytnost osobního setkávání
  - komplexní vnímání kvality japonským zákazníkem
- úspěch vyžaduje zásadní změnu přístupu oproti evropskému businessu
- vstoupit na japonský trh přímo (B2C nebo přímý prodej firmám) je pro zahraniční subjekty téměř nemožné

# Export do Japonska a jeho úskalí

1. sólo akce exportéra
  - časově i finančně nejnáročnější s limitovanými možnostmi
  - vysoká pravděpodobnost neúspěchu (jazyk, legislativa, trh)
2. založení pobočky přímo v Japonsku
  - časově i finančně také náročné
  - výhoda v možnosti osobního setkávání a zaměstnání Japonců (loajální, pracovití).
  - vyšší důvěra u případných partnerů a zákazníků

# Export do Japonska a jeho úskalí

## 3. spolupráce s místním partnerem

- **v zásadě nutnost najít místního partnera:** japonského distributora nebo obchodního zástupce (sógó šóša nebo specializovaná šóša).
- zajistí logistiku, celní odbavení, přepravu po Japonsku
- mají vybudované vztahy a přehled o situaci na trhu
- **víceúrovňová distribuce:** distribuční řetězec v Japonsku má často více prostředníků než v Evropě, což zvyšuje konečnou cenu produktu, ale zaručuje stabilitu trhu

# Export do Japonska a jeho úskalí

- Čeho se vyvarovat?:
  - nulová tolerance vad včetně obalového materiálu
  - tlaku na rychlé rozhodnutí (ultimáta apod.)
  - přehnané sliby zisků (vysoký zisk není hlavní motivací)
  - přímé odmítnutí nebo slovo „NE“
  - skákání do řeči a netolerance ticha
  - neopravovat a otevřeně nekritizovat
  - intenzivní oční kontakt a přehnaná gestikulace
  - narušování osobního prostoru
  - nedodržení hierarchie
  - pozdního příchodu

## 4. Prostor pro dotazy a diskuze



**Děkuji za pozornost!**